

证券代码：301046

证券简称：能辉科技

上海能辉科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-012

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	碧水泉基金、斗米年高(杭州)私募基金、国道资产管理（上海）、几何私募基金、角色投资、融升基金、上海承风金萍私募基金、上海富犇投资、上海翼品资产管理、上海兆顺基金、浙江弘悦私募基金、逐鹿资本、天风资管/上财研服中心、国泰海通证券、上海银行、兴业证券、亨雨投资、上海微积分私募、稠州银行嘉定支行、中财招商、富邦华一银行、上海翼品资产、上海格派、华泰证券
时间	2025年10月17日（周五）15:00~17:00
地点	公司会议室、展厅
上市公司接待人员姓名	董事长 罗传奎 董事、财务总监 宋月月 副总经理、董事会秘书 罗联明 战略资本发展总监 李青凡
投资者关系活动主	一、现场参观公司展厅 二、董事长罗传奎先生、副总经理兼董事会秘书罗联明先生就公司创业团队、技术渊源、发展历程、战略转型进行了介绍 （一）公司基本情况

要内容介绍	公司是一家以光伏电站的研发设计、系统集成和投资运营为主营业务，同时开展新型储能、智能微电网，包括虚拟电厂、商用车充换电等新兴业务的新能源技术和产品服务提供商。 “专业、稳健、创新、综合”是公司的鲜明标签。 公司三位创始人毕业于清华、交大、浙大等名校，并分别长期服务于浙江省电力设计院、河南省电力设计院和山东省电力设计院，从火力发电到新能源，积累了逾三十年的深厚经验，深度经历了从传统火力发电到光伏、风电、储能等新能源的产业变迁，拥有对常规能源（如煤电厂）到新能源（光伏、风电、储能等）行业的深刻洞察。公司在发展的过程中，保持深厚的专业底蕴的同时，也注重吸引和融合新人才。 公司在国内光伏产业发展之初即成功转型，以自身深厚的研发设计技术，助推了西南地区山地光伏的兴起。同时，在新兴产业和产品创新方面，公司在新型储能、重卡充换电赛道中完成了技术积累和迭代，业务规模也完成了0~1的过程。在业务模式上，公司积极适应新能源市场的变化，坚定不移地向新能源和电力交易、虚拟电厂等综合能源方向拓展。目前，公司已形成新能源研发设计、技术服务、产品智造、投资运营“四位一体”的业务布局。 （二）全面战略转型方向 1、能源+AI 公司在能源和AI嫁接时，不仅涉及新能源如光伏、风电，还包括常规能源、电网和充换电资产。 公司作为新能源行业老兵，携手蚂蚁数科合作，在“能源AI智能体”的产业应用方面开展合作：1）在投资端，如设计业务中，结合公司的know-how，把行业规范等输入知识库系统，AI自动生成设计方案，开展技术经济分析，完成标书。2）在运营端、管理端，基于蚂蚁数科的时序大模型和电力交易系统，结合公司的分布式光伏电站+储能资产，开展电力交易服务，开展智能巡检和设备监测。3）在退出和资产变现方面，基于自持的分布式光伏电站正在推进上链工作。 2、能源+机器人
--------------	---

	在公司第三代AI智能换电机器人（AGV）的基础上，进行延伸开发，并与知名高校、头部机器人厂商合作，开发应用光储充换、应急充电“五位一体”的停车场综合服务区人形机器人，探索将轮式机器人、机器狗应用于能源业务的运维、巡检、清洗等实际应用场景。 3、新能源+算力 新能源和算力天然紧密结合，低碳、稳定、便宜的能源是算力永恒的需求，公司擅长的“分布式能源+储能”解决方案可解决中小型AIDC和MEC的用能需求，公司也致力于研发、提供大中型AIDC优化用能的安全方案。 4、新能源+新材料 公司一直关注与新型储能与新型能源相关的新材料领域，寻求布局与发展。 三、与投资者交流的主要内容 1、公司在充换电机器人领域的进展如何？开展模式、优势是什么？ 答：公司在充换电领域已布局5年，拥有独立的研发团队。公司开发了“小蚁”无轨智能充换电机器人（AGV2.31）系国内首家拥有自主知识产权，并且能够将之投入应用的企业，为了应对不同场景，又自主研发了侧向有轨换电机器人（RGV）以及顶吊换电机器人，业务场景覆盖矿山、码头、大型物流园区及停车场服务区等。公司致力于构建完整的充换电生态，包括动力电池总成、充换电机器人、充换电站建设及智能运营服务等，提供设备、软件、运维服务。面对快速变化的市场环境，公司具有较强的适应能力。 关于充换电业务的发展模式，一是直接销售硬件设备（含配套运维管理系统），二是与合作伙伴成立合资公司，共建生态系统。目前，公司已与徐工新能源签订战略合作协议，公司提供电动重卡的配套服务，将在新能源商用车充换电站、电池银行的合作投资、建设、运营等方面建立合作关系；公司也与中油绿电新能源建立了合作关系，在公司擅长的设备、软件等方面与其携手搭建重卡换电生态圈，实现业务协同。
--	--

	在2024年度财报，公司已有订单落地。未来公司也充满信心，第四季度有望实现订单再突破。 2、与蚂蚁数科开展新能源电力交易合作，目前有哪些量化的成果？公司售电牌照申请进展如何？ 答：公司在广东省的工商业分布式光伏电站部署蚂蚁数科的时序大模型和“电力交易辅助决策系统”，目前已基本部署完毕，预计相较于原数据会高于行业水平，但还需进一步验证，该业务合作如顺利推进，可大幅降低人力与机会成本。 公司在广东已取得售电牌照。 3、公司光伏电站系统毛利率下降了5%什么原因？主因是行业竞争还是其他因素？ 答：主要为光伏行业内卷竞争加剧，导致利润率压缩，叠加新业务（分布式光伏、海外储能业务等）前期投入及市场开拓费用增加。公司对此已采取一系列举措，包括组织变革、强化精细化管理和业务线优化等降本增效措施，加速新技术落地以改善盈利结构，上述措施取得了成效。在行业内卷竞争下，2025年半年报如不扣除股权激励费用，公司净利润实际上有所增长。 4、公司能否明确战略转型重点方向和优先级？预计哪一板块的营收增长最快？ 答：目前公司营收仍以光伏电站系统集成为主，未来以新能源为基座，将在“能源+AI、机器人、算力、新材料”等方向实现全面战略转型，以确保战略协同性与逻辑连贯性，商业模式需逐步落实。 短期内，公司和蚂蚁数科在新能源电力交易、光伏电站资产上链的合作推进比较顺利，在“新能源+算力”方面，公司将通过成立合资公司方式推进，预计四季度落地潜在订单。 长期布局包括与蚂蚁数科进行“新能源AI智能体”的研发，“能源+机器人”充换电生态圈构建（延伸到人形机器人、运检机器人、机器狗在电力能源系统、大型停车服务区和商业综合体的应用），“新能源+新材料”领域将通过参股或收购方式切入固态电池材料领域，以服务于储能系统及新型能源集成并进
--	---

	行技术验证，预计未来一到三年逐步落地。 5、面对新能源出海浪潮，公司海外储能业务进展情况如何？公司对承接海外项目风险控制怎么看？ 答：海外储能业务为公司重要战略方向，在欧洲、中东地区已取得实质性进展。公司已在荷兰设立子公司，聚焦欧洲市场工商业和大储市场开发，已落地东欧诸多项目，近期在英国、波兰等地也有订单陆续落地，公司的出海业务取得阶段性进展。 在潜在市场布局方面，公司正对接非洲等光储资源丰富、源网荷储需求很高的市场，计划未来进一步拓展到东南亚及美洲市场。 公司非常重视海外业务的风险控制，公司通过设立海外子公司方式实施深度运营，并与海外当地集成商等合作伙伴深度合作，建立风险共担、利益共享的合作机制，通过系统化合规及运营风险管控，确保项目成功落地与长期稳定运行。
附件清单（如有）	无
日期	2025-10-19